



# AANBEVELINGEN VOOR HET WEGNEMEN VAN BARRIERES VOOR ONDERNEMERSCHAP VOOR MENSEN MET EEN MIGRATIEACHTERGROND EN VOOR VLUCHTELINGEN.

## ONDERTEKENAARS

BAPA BXL, BAPA Convivial, BAPA Via, BE.IMPACT, Belgian Entrepreneurs, CAPITAL, CDL Coeur de Lion vzw, Convivial vzw, Crédal, Efp, European Microfinance Network, Femmes Fières, FUNDS FOR GOOD, Girleek, Groupe One, Guichet d'Economie Locale de Bruxelles-Ville (Dansaert), Guichet d'Economie Locale de Molenbeek, Guichet d'Economie Locale de Saint-Gilles (Village Partenaire), Guichet d'Economie Locale de Schaerbeek, Hefboom, ILES vzw, Impact shakers, Impulskrediet, JobYourself, LEAD Belgium vzw, Refresh, Start Lab ICHEC, #SheDIDIT, UNHCR, Umbrella Refugee Committee, Wikipreneurs (EDUCA), Womenpreneur Initiative.

Ze waren ingenieurs, handelaars of studenten met een mooie toekomst voor zich. Oorlog, honger en opwarming van de aarde hebben hen gedwongen om hun land te verlaten. In hun gastland stuiten ze vaak op taal- en cultuurbarrières die de toegang tot de arbeidsmarkt bemoeilijken.

In een recente studie schatte het adviesbureau McKinsey<sup>1</sup> dat een betere integratie van etnisch-culturele minderheden op de arbeidsmarkt het Europese bruto binnenlands product (bbp) elk jaar met 120 miljard euro zou doen stijgen. In België heeft 32% van deze mensen een diploma hoger onderwijs, tegenover 27% van de lokale bevolking. Toch is de werkloosheid onder minderheidsgroepen drie keer zo hoog.

In 2023 was 47% van de Brusselaars van buitenlandse origine\* afkomstig uit een land buiten de EU27.<sup>2</sup> Er zijn dus heel wat mensen die, ondanks hun vaardigheden en potentieel, belemmeringen ondervinden bij hun socioprofessionele integratie. Deze mensen zouden de gaten in de arbeidsmarkt kunnen opvullen, zoals aangehaald in de studie van McKinsey, of zouden hun eigen bedrijf kunnen opstarten.

Naast de economische impact biedt het ondernemerschap ook nog heel wat andere voordelen om zich in de maatschappij te integreren. Opbouwen van een sociaal netwerk, beter leren van de taal, meer zelfvertrouwen opbouwen, zelfstandig worden en emancipatie van vrouwen zijn er enkele van. Personen die op hun beurt tegengehouden worden door administratieve, taalkundige of financiële struikelblokken zullen dan weer hun zelfvertrouwen verliezen, zich terugtrekken en zich neerleggen bij een situatie zonder toekomstperspectief. Talenten worden verspild, vaardigheden worden niet benut (terwijl er soms een nijpend tekort is) en er ontstaan onnodige spanningen in de samenleving.

Mensen met een migratieachtergrond ondervinden extra moeilijkheden wanneer ze zich als ondernemer willen vestigen. Die belemmeringen kunnen we als volgt groeperen:

1. Administratieve belemmeringen
2. Moeilijkheden om toegang te krijgen tot informatie en ondersteuning
3. Gebrek aan financieringsmogelijkheden

De taalbarrière, culturele verschillen en gebrekkige kennis van de lokale regels versterken de bovenstaande drie categorieën alleen maar. Tot slot moeten we zeker ook rekening houden met de persoonlijke obstakels waarmee migranten en vluchtelingen worden geconfronteerd. Het is nooit een eenvoudige en overhaaste keuze om je land, huis en familie te verlaten om naar een onbekend land te trekken. Je verlaat je thuis, de plek waar je geboren en getogen bent.

\* *buitenlandse origine: de persoon, een van zijn ouders, of beide ouders hadden als eerste nationaliteit een niet-Belgische nationaliteit.*

<sup>1</sup> <https://www.mckinsey.com/featured-insights/europe/ethnocultural-minorities-in-europe-a-potential-triple-win?linkId=313588283>

<sup>2</sup> <https://statbel.fgov.be/nl/themas/bevolking/structuur-van-de-bevolking/herkomst>

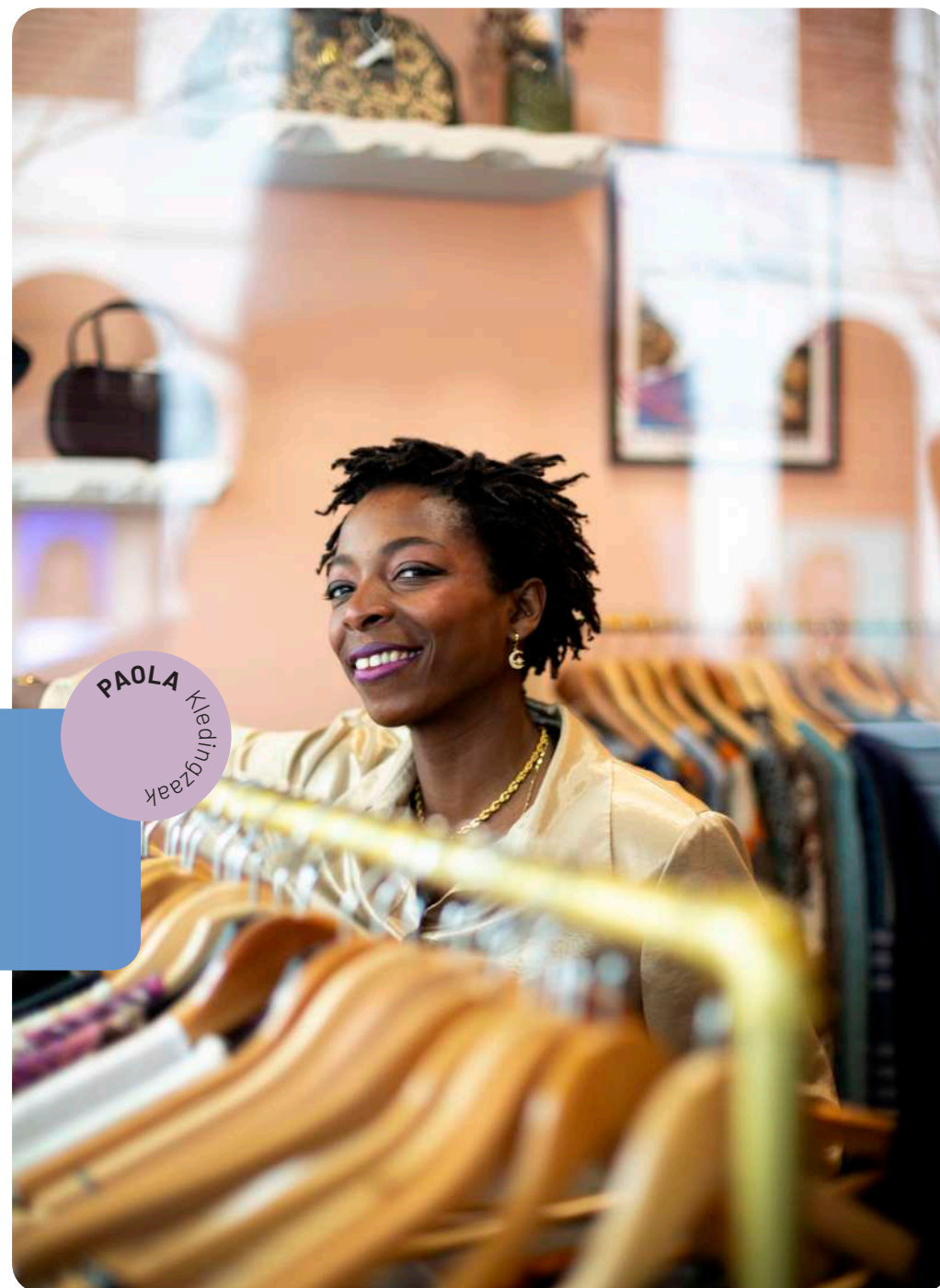
Sinds maart 2023 werken hub.brussels en microStart samen om barrières voor ondernemerschap bij mensen met een migratieachtergrond en vluchtelingen te verminderen. Deze nota maakt onderdeel uit van dit initiatief en is gebaseerd op vaststellingen in de praktijk. We spraken met migranten en vluchtelingen die hun eigen bedrijf wilden opstarten in België of al opgestart waren. We hebben ons ook gewend tot de vluchtelingenorganisatie van de Verenigde Naties (UNHCR), de onthaalbureau's voor nieuwkomers in Brussel (BAPA) en andere verenigingen die met migranten of vluchtelingen werken.

Verder hebben we ons oor ook te luisteren gelegd bij de adviseurs en medewerkers van organisaties die ondernemers ondersteunen in Brussel. Elke dag ontmoeten ze mensen die elders geboren zijn en hier in Brussel een bedrijf willen opstarten.

Allemaal hebben ze ons op dezelfde obstakels gewezen en de wens uitgedrukt om de mogelijkheden voor het opstarten van een bedrijf te vereenvoudigen voor mensen met plannen in die richting en het potentieel om hun eigen baan te creëren en deel te nemen aan de maatschappij vanuit zowel economisch als sociaal oogpunt.

Dit zijn de aanbevelingen om het voor migranten en vluchtelingen eenvoudiger te maken om te ondernemen:

1. ADMINISTRATIEVE BELEMMERINGEN VERMINDEREN
2. TOEGANG TOT INFORMATIE VERBETEREN
3. FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN VERBETEREN



# 1

## ADMINISTRATIEVE BELEMMERINGEN VERMINDEREN

Administratieve regels zijn een groot obstakel voor mensen met een migratieachtergrond en vluchtelingen. Ze zijn niet alleen ontmoedigend voor de ondernemer maar kunnen er ook toe leiden dat hij of zij zich terugtrekt in zijn gemeenschap en de informele economie.

We zullen hier niet dieper ingaan op de administratieve rompslomp waarmee personen met een migratieachtergrond en vluchtelingen al te maken kregen toen ze als nieuwkomer in België aankwamen, maar eerder op de obstakels die specifiek gelden voor het opstarten van een zaak als zelfstandige.

We zijn ook blij met de afschaffing van de vereiste om een basiskennis bedrijfsbeheer aan te tonen, een belangrijke barrière die het voor personen met een migratieachtergrond en vluchtelingen vrijwel onmogelijk maakte om een eigen zaak op te starten.



## BEROEPSKAART

Ten eerste moet iedereen uit een niet-Europees land met een beperkt verblijf in België een beroepskaart aanvragen om als zelfstandige te mogen werken. Om die beroepskaart te krijgen, moet de ondernemer eerst een uitgebreid dossier samenstellen. Naast een aanvraagformulier dient de ondernemer een businessplan, een financieel plan, een marktonderzoek, een cv, een uittreksel uit het strafregister, enzovoort bij te voegen. Aanvragers zullen ook moeten bewijzen dat ze voldoen aan de wettelijke en reglementaire vereisten voor het opstarten van hun zaak, in het bijzonder het bewijs van beroepsbekwaamheid.

Het aanvraagformulier is alleen beschikbaar in het Frans en het Nederlands, hoewel sommige documenten in het Engels worden aanvaard. Voor iemand die de taal nog aan het leren is en niet gewend is aan de Belgische schrijfcultuur, is de aanvraag moeilijk in te vullen zonder hulp. De aanvrager moet bovendien rekening houden met een gemiddelde termijn van drie maanden voordat hij een antwoord krijgt.

We bevelen dan ook aan om het **aanvragen van een beroepskaart te vereenvoudigen** en de **reactietijd te verkorten**.

Wij vragen ook dat de evaluatiecriteria **expliciet** en **objectiever** zijn. Verder lijkt het ons logisch om de mogelijkheid te bieden om het **formulier in te vullen in een andere taal** dan het Frans of Nederlands, in ieder geval in het Engels. Het opzetten van een **ondersteuningsdienst** om mensen te helpen bij het voorbereiden van hun aanvraag, in verschillende talen, zou echt helpen om ondernemerschap in België mogelijk te maken voor mensen met een tijdelijke verblijfsvergunning voor bepaalde tijd, en zal ervoor zorgen dat ze actief deelnemen aan de maatschappij.

## BEWIJS VAN BEROEPSBEKWAAMHEID

Het bewijs van beroepsbekwaamheid is een tweede belangrijk administratief obstakel voor mensen met een migratieachtergrond. Voor gereguleerde beroepen, zoals restauranthouder of kapper, dient de ondernemer in Brussel te bewijzen dat hij over de nodige vaardigheden beschikt om ze uit te oefenen. Duizenden buitenlanders in België hebben een diploma behaald in een ander land of hebben veel ervaring in hun specifieke beroep. Het is een hele uitdaging om ervaring te laten erkennen (via arbeidscontracten of validatie van vaardigheden) of om een diploma als 'gelijkwaardig' te laten beschouwen. De kosten, de omslachtige procedure, de vraag naar originele documenten die moeilijk te verkrijgen zijn ...

Toch is die erkenning cruciaal voor het integratieproces van ondernemers met een migratieachtergrond, of het nu is om een baan te vinden of om hun vaardigheden te bewijzen zodat ze hun beroep als zelfstandige kunnen uitoefenen. Hoe kun je je welkom voelen als je de toegang wordt ontzegd tot een beroep dat je al jaren beheerst?



ORELIE  
coffee  
truck

Het alternatief is om een examen af te leggen bij de Centrale Examencommissie of om opnieuw een opleiding voor een specifieke kwalificatie te volgen, iets wat ontmoedigend is voor iemand die zijn vak al onder de knie heeft.

Voor de examens bij de Centrale Examencommissie worden veel te weinig data aangeboden en de inhoud van de examens is niet meer aangepast aan de situatie van vandaag. Waarom zou de houder van een Chinees restaurant bijvoorbeeld een bearnaise-saus moeten kunnen maken? Bovendien kunnen de examens alleen in het Frans of het Nederlands worden afgelegd.



Er zijn verschillende oplossingen:

**Ondernemersvaardigheden volledig schrappen zoals in Vlaanderen.**

De ondernemersvaardigheden in hun huidige vorm afschaffen en vervangen door **praktijkexamens**, met de mogelijkheid om die testen in het Engels of onder begeleiding van een tolk af te leggen.

**De examens bij de Centrale Examencommissie vervangen door een stage** bij een beroepsbeoefenaar.

**Vereenvoudigen van het systeem voor de erkenning van diploma's en ervaring in het buitenland** en meer diploma's als gelijkwaardig laten beschouwen.

Ondersteunende organisaties aanmoedigen om **creatieve en innovatieve oplossingen** te ontwikkelen, zoals vaardigheidsscoöperaties, mentoring, enz.

# 2

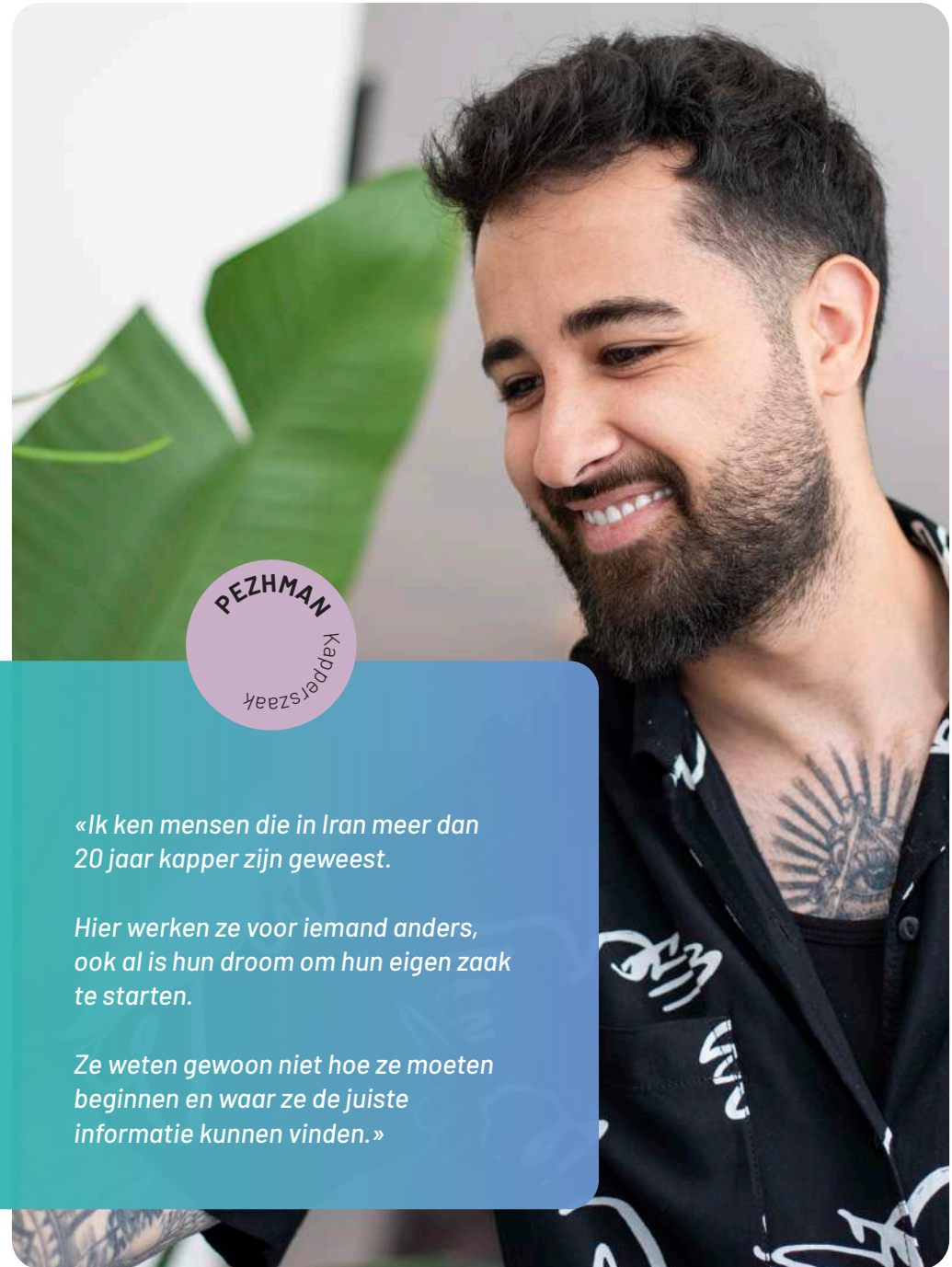
## TOEGANG TOT INFORMATIE VERBETEREN

Het vinden van de juiste informatie is het struikelblok voor migranten en vluchtelingen die een zaak willen opstarten in België. Wat zijn de administratieve procedures? Waar moeten ze beginnen? Welke organisaties kunnen helpen? Waar kunnen ze financiering vinden?

Terwijl het voor de lokale bevolking al niet eenvoudig is, is het een echt kluwen voor personen van buitenlandse afkomst die niet bekend zijn met de werking van lokale instellingen. En het wordt alleen maar ingewikkelder als je de taal niet goed machtig bent. Er zijn veel organisaties die ondernemers in Brussel ondersteunen en er is een groot aanbod aan begeleiding. De uitgebreide waaier aan actoren en ondersteunende diensten zorgt echter voor een complexe situatie. Het is niet altijd eenvoudig om de meest geschikte organisatie te kiezen.

Verder bereiken de traditionele communicatiekanalen niet altijd de mensen met een migrantenachtergrond en vluchtelingen. De taalbarrière helpt niet en er zijn maar weinig organisaties die ondersteuning of begeleiding in het Engels bieden.

Het resultaat is dat de ondernemer zich tot zijn gemeenschap richt en mogelijk onjuiste informatie krijgt. Het is echter essentieel om de regels met betrekking tot fiscaliteit, sociale zekerheid, vergunningen, gemeentelijke regels, enz. te begrijpen om niet verzeild te geraken in administratieve of financiële problemen die tot een faillissement kunnen leiden.



*«Ik ken mensen die in Iran meer dan 20 jaar kapper zijn geweest.*

*Hier werken ze voor iemand anders, ook al is hun droom om hun eigen zaak te starten.*

*Ze weten gewoon niet hoe ze moeten beginnen en waar ze de juiste informatie kunnen vinden.»*



## ER ZIJN VERSCHILLENDE MANIEREN OM DE TOEGANG TOT INFORMATIE TE VERBETEREN:

Zorgen voor een **betere samenwerking tussen organisaties in het ondernemerslandschap en opvangstructuren** voor nieuwkomers en andere migranten- of vluchtelingenorganisaties. Ten eerste moedigt het toekomstige ondernemers aan om steun te zoeken en voorkomt het 'verkeerde' doorverwijzingen, die de ondernemer ontmoedigen en hem of haar ertoe aanzetten om zijn of haar ondernemersproject op te geven.

**Delokaliseren van informatiediensten** zoals van hub.info, de informatiedienst voor ondernemers van hub.brussels, om ze toegankelijker te maken in de verschillende wijken en gemeenten van Brussel.

Stimuleren van het opzetten van een **systeem van lokale steunpunten**. Die steunpunten bestaan uit personen die in contact staan met de verschillende gemeenschappen en die kennis hebben van en getraind zijn in ondernemerschap. Verder werken de steunpunten nauw samen met organisaties in het ondernemerslandschap.

**Alle officiële websites vertalen (zoals die van Brussel Economie en Werkgelegenheid)** in het Engels. In een multiculturele hoofdstad als Brussel is het jammer dat het Engels niet vaker wordt gebruikt. Bovendien zouden informatiesites (info.hub.brussels) een vertaaloptie in verschillende talen moeten bieden, zodat ondernemers eenvoudiger de benodigde informatie kunnen vinden. Artificiële intelligentie zou een oplossing kunnen bieden om duur en arbeidsintensief beheer (updates) te vermijden. In de gemeenschappen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest zijn Arabisch, Spaans, Turks en Roemeens de meest gesproken talen, naast het Engels en de officiële landstalen.

**Organisaties in het ondernemerslandschap ondersteunen en aanmoedigen** zodat ze kunnen zorgen voor informatie en ondersteuning die beter is aangepast aan de behoeften van migranten en vluchtelingen, inclusief het aanbieden van hun diensten in het Engels (of andere talen). Die ondersteuning kan zich weerspiegelen in een oproep tot het indienen van projecten of het aanvragen van subsidies. Het kan ook gaan om stimulansen om zelf mensen met een migratieachtergrond in dienst te nemen, zodat de organisaties de taal, cultuur en realiteit van ondernemers met een migratieachtergrond en vluchtelingen kunnen begrijpen.

# FINANCIERINGS- MOGELIJKHEDEN VERBETEREN

## 3

Financiering is vaak essentieel om een zaak op de starten. Helaas heeft de overgrote meerderheid van de migranten of vluchtelingen, laat staan degenen die niet één van de landstalen spreken, geen toegang tot een bankkrediet. Geen verleden bij een bank, geen kennis van de taal en administratieve regels, een gebrek aan garanties of persoonlijke inbreng worden vaak als verklaring aangevoerd. Er zijn alternatieven, maar migranten en vluchtelingen zijn hier vaak niet van op de hoogte.

**Meer zichtbaarheid geven aan microfinancieringsinstellingen** zoals microStart, Crédal, Impulskrediet en finance&invest.brussels zou kunnen leiden tot een betere financiële inclusie van mensen die geen bankkrediet kunnen aanvragen. Microfinancieringsinstellingen hebben namelijk al ervaring in het werken met mensen die niet in België geboren zijn. Door hen te ondersteunen met specifieke subsidies kunnen ze zich beter profileren bij het doelpubliek en in het ondernemerslandschap.

Naast het gebruik van microkredieten is het ook belangrijk om **de bestaande premies en subsidies bekend en toegankelijker te maken**. De premie voor zelfstandigen van Actiris en de subsidies en projectoproepen van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest zijn een belangrijke vorm van ondersteuning. Vanwege de toekenningsvoorwaarden en de situatie in de praktijk zijn veel hulpmiddelen echter niet toegankelijk voor migranten en vluchtelingen. Voor de maatregel 'Springplank naar zelfstandige' moet je bijvoorbeeld een werkloosheidsuitkering ontvangen en voor sommige premies moet je begeleid worden door een erkende organisatie (zoals de premie voor zelfstandigen). De wachtlijsten zijn echter lang en de organisaties hebben niet altijd de middelen om ondersteuning te bieden in een andere taal of aan een doelgroep die verder afstaat van ondernemerschap. Dat leidt ertoe dat de ondernemer vaak van de ene organisatie naar de andere wordt gestuurd.

En hoe stel je het gevraagde dossier samen als je de taal niet kent? Hoe schrijf je een onderbouwd businessplan als je geboren bent in een land waar de cultuur eerder mondeling dan schriftelijk is?

*«Op zoek naar financiering, zijn we van bank naar bank gegaan.*

*Elke keer werden we geweigerd.  
Het was een moeilijke reis.*

*Dankzij een microkrediet heb ik  
uiteindelijk mijn winkel kunnen openen.»*







Onze aanbeveling zou zijn om **structurele ondersteuning uit te bouwen voor organisaties in het Brusselse ondernemerslandschap**, zodat ze specifieke ondersteuning kunnen bieden aan migranten en vluchtelingen die op zoek zijn naar financiering. Dergelijke ondersteuning vereist dat ze hun werkwijze aanpassen en er meer tijd en middelen aan besteden dan aan 'traditionele' begeleiding.

Een andere mogelijkheid is het creëren van **speciale financieringsoplossingen** voor migranten, zoals:

Lanceringspremies;

De oprichting van een specifiek garantiefonds voor migranten en vluchtelingen om de toegang tot financiering te vergemakkelijken;

Een specifieke projectoproep voor mensen met een migratieachtergrond en vluchtelingen, rekening houdend met hun situatie (taal, cultuur) en hun specifieke behoeften;

Gewestelijke garantiemechanismen voor microkredietorganisaties;

Kapitaalinvesteringen in microfinancieringsinstellingen via de verschillende gewestelijke financiële instrumenten;

Het verstrekken van goedkope financieringslijnen aan microfinancieringsinstellingen;

Het uitwisselen van dossiers tussen publieke en privé-instellingen aanmoedigen en focussen op de mogelijkheden rond cofinanciering tussen de microfinancieringsinstellingen onderling, en met [finance&invest.brussels](https://finance&invest.brussels).



## CONCLUSIE

Gezien de sociaaleconomische context van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest wordt de inclusie van de volledige bevolking, en in het bijzonder van mensen met een migratieachtergrond en vluchtelingen, steeds belangrijker. Als het Gewest zijn inwoners eenvoudiger met elkaar wil laten samenleven, zijn economisch weefsel een boost wil geven en de werkloosheid wil terugdringen, moet ondernemerschap een strategische focus worden. Dat kan door de juiste informatie te verspreiden in gemeenschappen en buurten, door administratieve belemmeringen weg te nemen en door financiering toegankelijker te maken.

De medeondertekenaars van dit document voor het wegnemen van de belemmeringen voor ondernemerschap voor mensen met een migratieachtergrond zijn:

BAPA BXL, BAPA Convivial, BAPA Via, BE.IMPACT, Belgian Entrepreneurs, CAPITAL, CDL Coeur de Lion vzw, Convivial vzw, Crédal, Efp, European Microfinance Network, Femmes Fières, FUNDS FOR GOOD, Girleek, Groupe One, Guichet d'Economie Locale de Bruxelles-Ville (Dansaert), Guichet d'Economie Locale de Molenbeek, Guichet d'Economie Locale de Saint-Gilles (Village Partenaire), Guichet d'Economie Locale de Schaerbeek, Hefboom, ILES vzw, Impact shakers, Impulskrediet, JobYourself, LEAD Belgium vzw, Refresh, Start Lab ICHEC, #SheDIDIT, UNHCR, Umbrella Refugee Committee, Wikipreneurs (EDUCA), Womenpreneur Initiative.

*Deze nota maakt deel uit van een gezamenlijk project van hub.brussels en microStart dat zich richt op ondernemerschap om de inclusie van mensen met een migratieachtergrond en vluchtelingen te verbeteren.*

*Ten eerste wil het project migranten en vluchtelingen sensibiliseren en beter informeren over het proces om een bedrijf op te starten in België door middel van informatiesessies in verschillende talen. Het project wil mensen met een migratieachtergrond en vluchtelingen eveneens steunen tijdens hun hele ondernemerstraject en hen de mogelijkheid geven om toegang te krijgen tot het microkrediet van microStart om hun bedrijf op te starten.*

*Ten tweede wil het project de verschillende partners in het Brusselse ondernemersland-schap samenbrengen om ervoor te zorgen dat hun diensten beter zijn afgestemd op wat er nodig is. Dat gebeurt door een betere kennis van het doelpubliek, het bundelen van instrumenten en middelen en het streven naar minder belemmeringen voor migranten en vluchtelingen die een bedrijf willen opstarten.*



Dit project wordt gefinancierd als onderdeel van een breder akkoord tussen de Ontwikkelingsbank van de Raad van Europa (CEB) en de Europese Commissie (Directoraat-generaal Migratie en Binnenlandse Zaken) met als doel de inclusie van migranten in de lidstaten van de EU te verbeteren door nieuwe partnerschappen en financieringsvormen te ontwikkelen.